

张成方芳 编著

做人 从平凡到卓越

做事 从细节到成功

如果你乘飞机在美国缓缓降落的时候，会发现那里的田地，很多都不是像我们中国那样棋盘式的方块，而是大圆形的田块。美国的农夫为什么不把农田也如中国一样做方块型呢？

吉林人民出版社

夜

夏

○

方

编著

吉林人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

农夫/张成,方芳著. — 长春:吉林人民出版社,2007.10

ISBN 978-7-206-05393-1

I.农… II.①张… ②方… III.成功心理学—通俗读物

IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 155799 号

农 夫

编 著:张 成 方 芳

责任编辑:马忠平 王 晖 封面设计:付宁宁 李东岩 张 静

吉林人民出版社出版 发行(长春市人民大街 7548 号 邮政编码:130022)

网 址:www.jlpph.com

全国新华书店经销

发行热线:0431-85395845 85395821

印 刷:长春市华艺印刷有限公司

开 本:165mm×240mm 1/16

印 张:15.5 字数:120 千字

标准书号:ISBN 978-7-206-05393-1

版 次:2007 年 10 月第 1 版 印 次:2007 年 10 月第 1 次印刷

印 数:1-2 000 册 定 价:29.80 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

成



大
爱
大

成

001

目 录

上篇 做人从平凡到卓越

引言——经营自己的人生

大爱大成

人的一生从大爱到大成，大爱拥抱大成，从而走完自己从平凡到卓越的人生。

爱是什么	012
爱是给予是奉献	012
爱是宽广的胸怀	014
爱是人生的艺术	018
“成”的标志	023
“成”讲究经营人生	023
“成”表明让别人接纳	025
“成”是营造“友谊网”	028
调动潜意识	032
潜意识的开发是坚持	033
潜意识的敌人是怨恨	034
潜意识的法则是成功	035



大
爱
大

大成修养

喜、怒、悲、愤都会使人产生某种独特的色彩的体验，不同的体验，是以人的不同的修养而转移的。大成的修养通过调整心态，培养习惯，做好自己来实现。

心态是天堂	040
退一步海阔天空	041
善于挖掘自己的特长	043
太阳每天都是新的	045
习惯的无量	051
习惯是一个人思想与行为的领导者	052
习惯要有正确定位目标	055
习惯决定生命质量高低	057
学会做自己	065
自省	066
自制	070
自信	076

大道通天

要种树最好的时间是10年前，其次是现在。同样，要用功最好的时间是三年前，其次是现在。

002

人生追求	084
信念是生命的眼睛	085
使命是生命的组成	088
价值观是生命的指南针	091
人生目标	096
目标是发动机	097
目标产生机会	099
目标就是选择	102
人生共享	106
分享是扩大自己的时空	107
分享是一种快乐	110

下篇 做事从细节到成功

引言：念好大成生意经

让生意在“蓝海”

作为一个刚刚选择市场的企业，是选择“红海”参与与血腥肉搏，还是寻找属于自己的“蓝海”争到一方自己生存发展的空间？

选择新市场边界定位	121
创新特许经营	122
从新角度分析熟悉的问题	122

大成

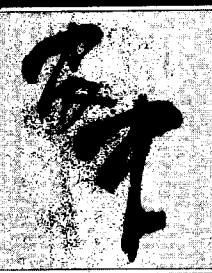


大爱大

成

.....

003



大
爱
大



从社会角度分析选择定位	123
从共赢的角度寻找发展空间	124
超越时代精品	125
孕育时代娇子生物普肤	125
选择金娃娃出生地创造上海品牌	126
创建香港普肤应用学科研究会科普定位	127
塑造企业文化	128
全新理念的核心价值现	128
永无止境的逗号管理	129
王牌团队的培训体系普肤大学	130

选择顾客和非顾客的边界定位，这是产品文化

定位	132
把非顾客放在顾客前面	133
最好的生意卖想法	133
创造养生理念，呼唤时代精神	134
把不是顾客的需求变成顾客的需求	137
体验营销的践行者	137
用好手中工具，引爆消费欲望	138
忠诚顾客是终极目标	140
顾客类分的多选学问	141
顾客就是消费者	141
顾客是号手	141
顾客中潜藏着可挖掘的财富	141

选择 (+、-、×、÷) 混合运算的商业模式 ··· 143

生意做大的核心是有人追随你 ····· 144

 找人有学问 ····· 145

 用人有方法 ····· 148

 育人换脑子 ····· 152

有效的工具和熟练使用工具的人 ····· 157

 几个共同工具 ····· 158

 多练几手，功夫在身外 ····· 164

建立独到的经营模式，同时吸收行业特长 ····· 165

 涵养 ····· 165

 气度 ····· 166

 魄力 ····· 166

吸收行业特长 ····· 167

 团队精神 ····· 167

 领袖风采 ····· 168

 培训教育 ····· 168

 沟通交流 ····· 169

 多形式的激励 ····· 169

 ABC法则 ····· 169

关键是有特色 ····· 170

 苦熬生意的诚信原则和愚智观 ····· 171

 苦熬生意老板的三种境界 ····· 171

好生意会吆喝

一些尚未涉足生意场的朋友，问过我这样的问题，“你们那个生意怎么回事呀？”，其实很简单，都知道中国有句俗语：“老王卖瓜，自卖自夸”。这就是最初级的演示。

好生意



大爱大

成

生意要求你去做演示	176
不会	176
不敢	177
不准确	177
不精辟	177
不了解自己的优势	177
不知道听众要听什么	178
不善于挖掘听众的需求	178
不注意总结	178
不积极主动补充	179
不掌握演示沟通的方法	179
听众心理	181
目的	182
知道你让我做什么	182
获得什么回报	182
尊重	183
贡献知识，分享成果	183
给予时间考虑，不能强迫决定	183
演示不用时，听众可能出去	183
时间	184
提前知道你的演示要用多少时间	184
准时开始，准时结束	184
偶尔中断	184
内容	185
了解将要听到什么，演示怎样进行	185
了解演示和内容	185
首先得到最重要的信息	185

有求



大
爱
大

有





大
爱
大



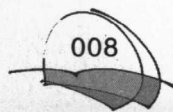
视觉	186
你的演示目的是让听众明白你的用意	186
复杂的特殊说明	186
灵活性	186
商务演示明确目的	188
商务演示就是进行说服	189
你要说服谁	190
演示者的心理准备	191
怎样说服	193
告诉听众一个理由	194
转换方式	194
聆听找到认同感	195
给他定位	195
案例1、零风险创业	196
案例2、领先一步，领先一路	196
案例3：健康美丽的使者	197
案例4：心诚吸引人	197
案例5：长命百岁不是梦	197
确保演示起作用	199
演示前做好三件事	200
你必须知道他需要什么	202
演示提供的信息越具体越好	202
你想说服谁	203

做生意有窍门

定位销售工作者的理由，是由你的工作对象决定的。如果你把工作对象一开始就定位为顾客，那么顾客可分成四种形态：潜在顾客；初始顾客；成熟顾客；忠诚顾客。



大
爱
大

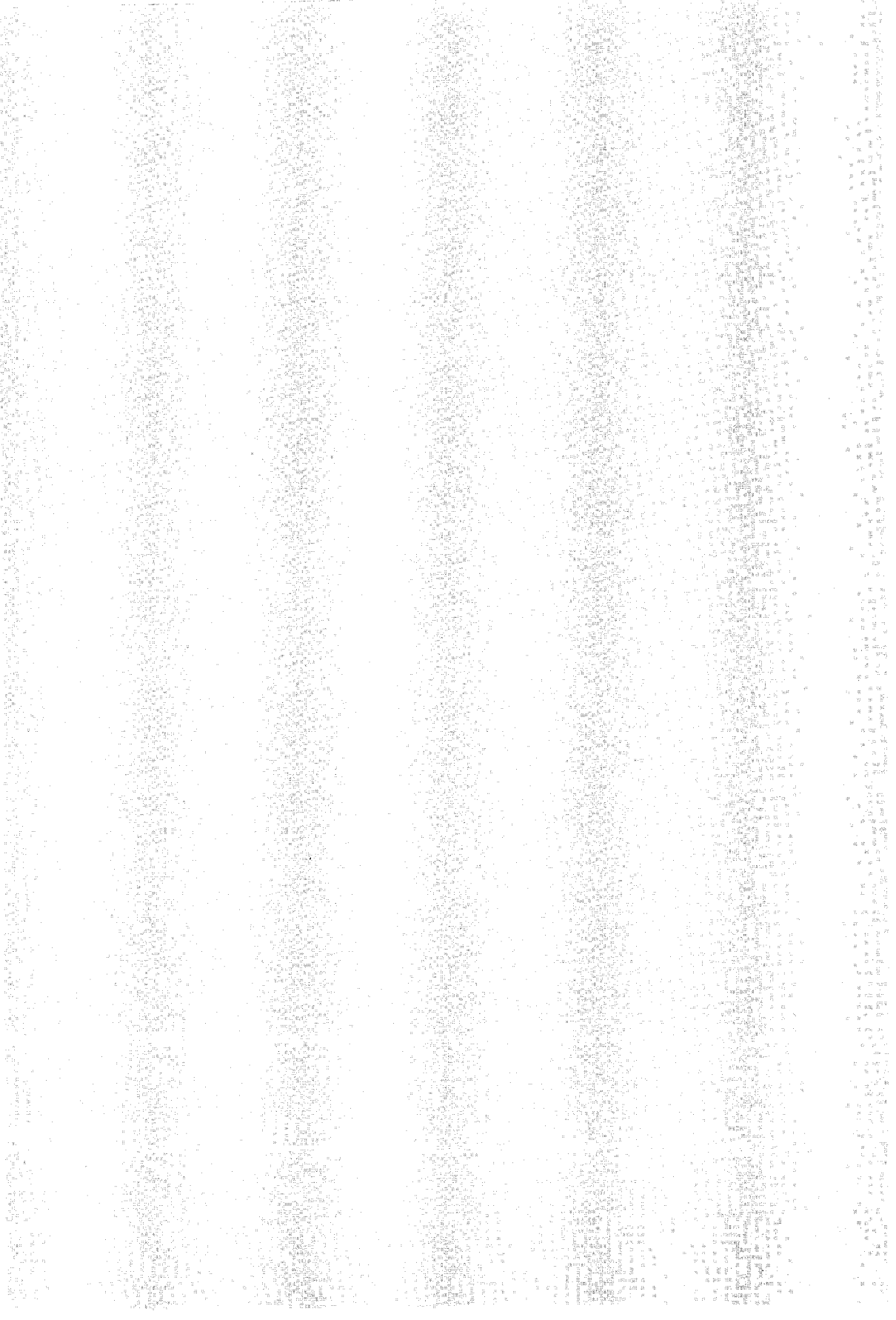


工作前的准备	210
销售工作	210
潜在顾客	211
初始顾客	211
成熟顾客	211
忠诚顾客	211
招聘工作	212
招聘业务员	212
培养业务骨干	213
培养优秀团队领导人	214
招商工作	215
销售承包人	215
店长	216
进入工作	217
工作对象之消费者	218
消费者在哪里	218
产品定位	219
产品推销	219
工作平台	223
工作对象之工作者	225
对业务员	225
拓展市场	226
拓展市场的模拟方案	227
培训	231
业务员	232
销售承包人	233
店长	234
市场督导	235

后记：一边磨刀 一边砍柴

做人

——从平凡到卓越



农夫

经营自己的人生

——写在“做人”之前

如果有人问：你做过人生规划吗？你做过职业人生规划吗？很多朋友都很有体会，也有一些朋友没有很认真地思考这样的问题。这几年认识了很多热爱商业生活、全身心投入的职业经理人，在交往中，了解了很多人的的人生经历和生意场上的经验体会。和“农夫”一样，他们是怎样经营自己的土地，经营自己的人生的呢，这是多么好的人生精华啊！我下定决心，用点时间完成这一件事。今年原计划出版这本书，一直没有太多的时间写完，直到今天，初稿写完了。这本书没有太多的整块时间，有的部分是在“肯德基”里等人时完成的，也有很多的文字是在飞机上完成的。在上海、沈阳、北京、香港、很多地方都留下来这本书稿的痕迹，虽然不是一本游记，却是“云游天下之作”。

麦哲伦首次环球航行之前，地球已是圆的；一只偶然落下的苹果令牛顿成为不朽，但万有引力此前已然存在。发现者之所以受人敬重，源于其对规律的坚信和执着的实践。

与每一位伟大的发现者一样，我坚信万物皆有规律可循。做修地球价值的发现者，是发现掩藏于纷繁表象之后的价值。农夫，做什么？修地球一个平凡而伟大的事业。

先说一说农夫吧。如果你乘飞机在美国缓缓降落的时候，会发现那里的田地，很多都不是像中国那样棋盘式的方块，而是大圆形的田块。美国的农夫为什么不把农田也如中国一样做方块型呢？原来是为了便于机器灌溉，这些圆形的田块中间装上自动灌溉机构，启动电钮，机器中枢转动，伸出去的喷水嘴便能沿着圆形轨道均匀的灌溉一块又一块农田了。美国的农夫，他们的思维是不靠天吃饭，自己的命运掌握在自己手里。



大爱大

成

.....

003

人生



大爱大

他山之石可以攻玉。社会是一所大学，人生是一个大舞台。对刚刚踏入社会的人来说，因为处事经验缺乏，还没有被社会不良习气感染，即使有些感染也不深；而经历了人间种种惊涛骇浪，历尽了人间艰难险阻的人，积累的经验比较多，相应的城府也比较深。无论是社会阅历浅还是深，都应从成功和失败中吸取正面的经验教训，取得人生事业的成功，赢得世人的广泛称赞。

那天几个教育界的朋友在一起喝茶，谈论起几个话题很耐人寻味。

第一句话：优秀是一种习惯。

这句话是古希腊哲学家亚里士多德说的。如果说优秀是一种习惯，那么懒惰也是一种习惯。人出生的时候，除了脾气会因为天性而有所不同，其他的东西基本都是后天形成的，是家庭影响和教育的结果。所以，我们的一言一行都是日积月累养成的习惯。我们中有的人形成了很好的习惯，有的人形成了很坏的习惯。到20岁左右的时候，我们已经有了自觉意识。已经开始明白什么样的习惯会使我们终身受益。所以从现在起，就要把优秀变成一种习惯，使优秀行为习以为常，变成人的第二天性。让我们习惯性地创造性思考，习惯性地认真做事情，习惯性地对别人好，习惯性地欣赏大自然。你养成了优秀的习惯，在人们眼中你就会显得优秀。比如，让我们今天就学会微笑，把悲伤留给自己，把快乐带给别人。不管你是真心的还是职业性的微笑，只要你笑了，就会很美丽很好看，就会给人留下美好的印象。在西方社会，你走到很多地方人们都在微笑，尽管你知道那是职业性的，你依然能感觉这些微笑的人们很亲切。

第二句话：生命是一种过程。

人生命的最后结果一定是死亡，我们不能因此说生命没有意义。欢乐是生命本身的渴望，人类是世界上唯一会笑的动物，但不是唯一懂得欢乐的动物。所有的动物都有欢乐的天性，这从很多小动物欢乐地奔跑和嬉戏中就能够看出来。人类的生存常常必须有比维持生存更高的目标，因为人类除了物质生活，还必须有精神生活的满足，因此人类必须比动物付出更艰辛的劳动。在物质方面，我们希望今年2000元一个月的工资，明年通过

农

自己的努力变成3000元一个月，毕竟2000元和3000元给我们带来的生活质量是不一样的。但除此之外，我们还必须使精神生活大获全胜。

曾国藩说过：“但问耕耘，莫问收获”。他并不是说我们不要收获。曾国藩的意思很简单，把种子撒进地里，种子自然会成长，长到最后自然会有收获，但是在维护庄稼成长的过程中给它浇水和施肥更为重要。因为只有这样，庄稼才会长得健壮，收获才会更好。另外你每天日出而作、日落而息的劳动过程，是你人生最美好的体验。迎着太阳的你走向美丽的大地，看着夕阳西下，你扛着锄回家，这种感觉难道不是很美好吗？差不多到了陶渊明的“采菊东篱下，悠然见南山”的境界了。

所以大家一定要寻求每一天的充实。

第三句话：两点之间最短的距离并不一定是直线。

在人与人的关系以及做事情的过程中，我们很难直截了当就把事情做好。我们有时需要等待，有时需要合作，有时需要技巧。也许飞机能够在两点之间直飞，但即使飞机飞行，如果前面有个大气流，也通常绕过那个大气流飞行。我们做事情会碰到很多困难和障碍，有时候并不一定要硬挺、硬冲，可以选择有困难绕过去，有障碍绕过去，也许这样做事情更加顺利。大家想一想，我们和别人说话还得想想哪句话更好听呢，尤其在中国这个比较复杂的社会中，大家要学会想办法谅解别人，要让人觉得你这个人很成熟，很不错，你才能将事情做成。

第四句话：只有知道如何停止的人才知道如何加快速度。

有一位朋友那年冬天去学滑雪，回来跟我谈体会时他说：滑雪的时候，最大的体会就是停不下来。刚开始学滑雪时没请教练，从山顶滑到山下，实际上是滚到山下，摔了很多跟斗。他发现根本就不知道怎么停止，怎么保持平衡。最后反复观察别人是怎么停、怎么滑的，然后再一点点地学，反复练习怎么在雪地上、斜坡上停下来。练了一个星期，终于学会了在任何坡上停止、滑行、再停止。这个时候，发现自己会滑雪了，就敢从山顶高速地往山坡下冲。因为他知道只要我想停，一转身就能停下来。只要能



大
爱
大

成

.....

停下来，就不会撞上树、撞上石头、撞上人。因此，只有知道如何停止的人，才知道如何高速前进。

第五句话：放弃是一种智慧，缺点是一种恩惠。

有一次我在一本书上读到这句话，开始不理解。但在生活和工作中，终于开始明白其中的意义。在生活中，我们最愚蠢的行为就是太执着于自己的东西，把自己的东西捏着不放，不愿意放弃。结果呢，你捏着不放，别人就不会把他的东西和你一起分享。没有放弃就没有得到，这是再明白不过的道理。我在这里给大家讲一下分享理论。当你拥有六个苹果的时候，千万不要把它们都吃掉，因为你把六个苹果全都吃掉，你也只吃到六个苹果，只吃到一种味道，那就是苹果的味道。如果你把六个苹果中的五个拿出来给别人吃，尽管表面上你丢了五个苹果，但实际上你却得到了其他五个人的友情和好感。以后你还能得到更多，当别人有了别的水果的时候，也一定会和你分享，你会从这个人手里得到一个桔子，那个人手里得到一个梨，最后你可能就得到六种不同的水果，六种不同的味道，六种不同的颜色，六个人的友谊。人一定要学会用你拥有的东西去换取对你来说更加重要和丰富的东西。在人与人之间学会交换和分享，这个收获百倍于你一个人把六个苹果吃掉的收获。这是因为你放弃了五个苹果而获得的，所以大家想一想，放弃是不是一种智慧？

为什么说“缺点是一种恩惠”呢？就像我们刚开始说的那样，如果我们是完美的，我们就没有了发展的空间。一生下来就什么都有了，这人还有什么活头？做人最大的乐趣在于通过奋斗去获得我们想要的东西。所以有缺点意味着我们可以进一步完美，有匮乏意味着我们可以进一步努力。当一个人什么都不缺的时候，他的生存空间就被剥夺掉了。如果我们每天早上醒来，感到自己今天缺点儿什么，感到自己还需要更加完美，感到自己还有追求，那是一件多么值得高兴的事情啊！

大
爱
大

006